

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Pada akhir dari laporan praktek kerja lapangan ini penulis akan membuat kesimpulan dari beberapa pembahasan diatas dan memberikan saran saran yang apat berguna bagi SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya maupun bagi pembaca.

Selama melakukan Praktek Kerja Lapangan banyak sekali yang penulis dapat pelajari dari Sekolah Menengah Kejuruan Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya, banyak sekali hal hal menarik yang dapat dijadikan bahan laporan. Didalam laporan kali ini penulis memilih untuk membahas teknik negoisasi yang ada di SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya yang berfokus pada pendidikan pelayaran, kelautan, dan kemaritiman. Dalam pembahasan yang telah dilakukan di bab-bab sebelumnya penulis akan membuat kesimpulan dari apa yang telah dibahas diatas. Hasil kesimpulan yang dibuat sebagai berikut:

1. Sekolah Menengah Kejuruan Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya adalah sekolah menengah kejuruan yang berfokus dibidang pelayaran yang berada dibawah naungan Departmen Pendidikan Nasional dan Departmen Perhubungan, dan juga terikat dengan peraturan internasional yaitu *International Maritim Organisation (IMO)*.
2. Proses Negoisasi di SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya sangat berpengaruh untuk produk jasa yang ditawarkan, karna disekolah ini target pasarnya adalah calon calon yang berkompeten dalam bidang tertentu (Pelayaran). Dan tidak sembarang orang mau bekerja di atas lautan.
3. Sekolah SMK Pelayaran Bhakti Samudera menjual jasanya langsung kepada pengguna akhir *direct selling*. Yaitu langsung kepada wali murid atau calon taruna.
4. Anggota humas dari SMK Pelayaran Bhakti Samudera atau yang disebut Personil Humas berperan penting dalam melakukan negoisasi dengan

SMP, karna akan menjadi hubungan jangka panjang untuk melakukan presentasi presentasi kedepanya.

### **3.2 Saran**

Adapaun saran yang diberikan penulis untuk SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya, dan Program Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Airlangga adalah:

#### **Bagi Perusahaan**

Bagi penulis sendiri Sekolah SMK Pelayaran Bhakti Samudera sudah banyak membantu dan mengenalkan penulis didalam lingkungan kerja nyata, jika hanya mendapat teori tanpa adanya praktek langsung itu pun akan sia sia. Karna itu penulis sangat berterima kasih banyak kepada SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk mengimplementasikan ilmu marketing yang didapat diperkuliahan dapat dipraktekan di SMK Pelayaran Bhakti Samudera Saurabaya. Saran untuk SMK Pelayaran Bhakti Samudera Surabaya adalah harus mengikuti jaman yang sekarang banyak menggunakan IT sebagai media pemasar dan juga sosial media, agar bisa lebih meningkatkan kredibilitas sekolah dan sistem pemasarannya.